

The Alternative Insurance Solutions - from Cause to Effect

Assoc. Prof. PhD Stoyan Kirov
University of Economics - Varna, Varna, Bulgaria
kirov@ue-varna.bg

Abstract

The modern markets offer a huge variety of forms of risk management that build on functional parameters of traditional insurance products bringing them seriously compete. The increasing convergence of the capital, banking and insurance markets creates prerequisites for occurrence of new and new alternative solutions. Through them, companies have the opportunity to optimize their risk more efficiently, profitably and adaptively. It turns out that the market for alternative insurance solutions is growing at a rate greater than that of traditional insurance. There are many reasons for this expansionist development but perhaps most important among them is their potential to ensure the operating income of the companies rather than to focus on the physical damage from emerging risks. A natural disaster can round company property and not harm it but it can still put the company at a disadvantage in the context of a deteriorating overall market environment. The damaged infrastructure, delayed deliveries, redirection of savings and other consequences of a disaster can hinder an enterprise's sales even though the company is not in the role of an injured party. In this sense alternative insurance decisions should not be treated only as a transfer of risk but as an integral part of doing a profitable business. They can be an incentive for insurers to engage in product innovations, reduce their prices and pay attention to indirect damage, which is sometimes much more dangerous for companies.

Considering the rapid development of alternative insurance markets this report seeks to argue their usefulness for corporate business and to dispel the myth that new opportunities are only a phenomenon of American practice. The regulatory harmonization, product innovation, digitalization of the environment and liberalization of supervision have blurred market boundaries globally and made alternative solutions accessible to all European companies. The author strongly supports the idea that alternative risk transfers that are not yet sufficiently recognizable in Europe, especially for small and medium-sized businesses, should be promoted. Increasing risk literacy and attracting qualified staff are future directions for development because only through them the new opportunities will be mastered. Although alternative insurance solutions are a trademark for large companies they are fully suitable for all market participants. In addition, they can be successfully combined with traditional insurance if their holders do not trust the alternative instruments or have no experience in absorbing them. The diversification approach will be costlier but it will allow to overcome the disadvantages of both forms of risk transfer.

Keywords: insurance solutions, alternative risk transfer, captive, risk retention, ART products, self-insurance.

JEL Code: G22, G32; doi:10.36997/IJUSV-ESS/2019.8.2.130

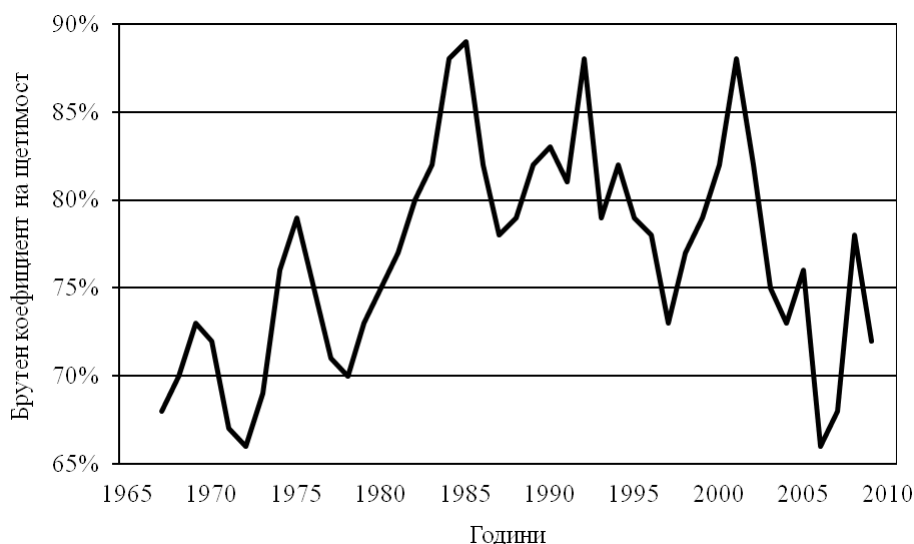
Въведение

Съвременните пазари предлагат огромно разнообразие от форми за управление на риска, които препокриват или доразвиват функционалните параметри на традиционните застрахователни продукти, с което сериозно ги конкурират. Засилващата се конвергенция на капиталовия, банковия и застрахователния пазар създава предпоставки за появата на нови и нови алтернативни решения. С тяхна помощ компаниите имат възможност да оптимизират по-ефективно, по-изгодно и по-адаптивно своя риск. Оказва се, че пазарът за алтернативни застрахователни решения расте в пъти повече от този на класическите застраховки (Chan, 2019). Много са причините за подобно експанзионистично развитие, но може би най-важната сред тях е потенциалът им да стабилизират приходите на компаниите в криза, а не само да обезщетяват физическите им вреди. Едно природно бедствие може да подмине фирменото имущество и да не му навреди, но въпреки това да постави фирмата в неизгодно положение в контекста на влошената обща пазарна конюнктура. Нарушената инфраструктура, забавените доставки, пренасочването на спестяванията и други следствия от бедствието могат да свият фирмените продажби, независимо че компанията не е в ролята на увредено лице. В този смисъл алтернативните застрахователни решения не трябва да се възприемат само като средство за прехвърляне на риска, а като *неразделна част от правенето на печеливш бизнес*. Те могат да се окажат стимул за застрахователите, като ги накарат да осъществят продуктови

иновации, намалят цените си и да обърнат внимание на косвените щети, които понякога са много по-опасни за предприятията.

1. Концептуален поглед върху алтернативните застрахователни решения

Като цяло застраховането е предпочитан метод за управление на фирмените рискове заедно със задържането и хеджирането на риска. През последните десетилетия обаче риск мениджмънта придоби нов облик. Все по-често компаниите прибягват до алтернативните решения за компенсиране на възникващите щети. Новите инструменти придобиха особена актуалност в края на осемдесетте години на миналия век, когато поредица от неблагоприятни събития доведоха до значително покачване на застрахователните премии и намаляване капацитета на застрахователните компании. Това състояние на пазара е част от цикличния характер на общозастрахователния бизнес и се свързва с т.нар. силен застрахователен пазар¹. Илюстрацията на цикличността на общозастрахователния пазар в САЩ може да се види на фиг. 1, която обхваща периода от 1967 до 2009 г., представена на база брутен коефициент на щетимост.



Фигура 1. Цикли на общозастрахователния пазар в САЩ. (Wang et al., 2010: 5)

Както се вижда на фиг. 1, силните пазари са били в средата на седемдесетте и средата на осемдесетте години на XX век. Изолирани пикове се констатирали по времето на урагана Андрю през 1992 г., земетресението Норфридж през 1994 г., терористичните атаки през 2001 г. и поредицата урагани, разразили се през 2004-2005 г. Силните пазари свиват търсенето на застрахователни продукти, като компаниите се пренасочват към алтернативните пазари за управление на риска. В САЩ тези настроения са били продиктувани и от по-либералните законови регулации. Смяната на потребителските нагласи води до трансформирането на самите застрахователни продукти. Така например все по-често се предлагат застраховки с многопредметно покритие, вместо застраховки срещу конкретен риск, предпочитат се многогодишни продукти вместо едногодишните застраховки и т.н. Нарастващият афинитет към алтернативните решения е *еволюираща концепция*, която е прераснала от потенциална възможност в модерно решение на един „смел нов свят“ (Laster et al., 2001).

¹ Силният застрахователен пазар (hard insurance market) се свързва с периодите на ценово набъбване, което намалява търсенето на застраховки. Състоянието на силен пазар обикновено следва цикличността в развитието на застрахователния бизнес. Факторите, които го предопределят са от различно естество, в т.ч. увеличаване на честотата и тежестта на вредите, затягане на регулациите, намаляване на инвестиционната доходност и др.

Дефинирането на понятието „алтернативни застрахователни решения” е трудно и причините за това са няколко. Първо, алтернативните решения за управление на фирмения риск непрекъснато се иновират. Второ, тези решения са комплексни и интердисциплинарни, което допълнително затруднява тяхното систематизиране. В крайна сметка тук не става дума за вземането на конкретно решение, а по-скоро за *възприемането на цялостен подход за ръководене на бизнеса* (Hartwing et al., 2007: 925). Трето, алтернативните застрахователни решения съжителстват с класическото застраховане и не е лесно да бъдат разграничени от него. Много често фирменият риск се управлява комбинирано – част от него се застрахова, а друга част се задържа или прехвърля чрез организирани пазари.

Въпреки съществуващите трудности може да се даде едно най-общо определение, което да послужи като отправна точка за възприемането на по-нататъшното изложение. Алтернативните застрахователни решения следва да се третират като съвкупност от средства и продукти за трансфериране на риска, които противостоят на класическото му прехвърляне чрез застрахователните пазари. Причината да се използва думата „решение”, а не „продукт” или „средство”, е свързано с обхвата на проблематиката. В спектъра на алтернативните застрахователни решения попадат както различни средства за поемане на риска (в т.ч. каптивните компании, обединенията за задържане на риска, начините за самофинансиране на риска² и др.), така и множество продукти, покриващи риска (в т.ч. секюритизацията на риска, продуктите с многопредметно и многогодишно покритие, хеджирането на риска, в т.ч. с климатични деривати, условния капитал³ и др.). Следва да се обърне внимание, че някои алтернативни решения се използват и от самите застрахователи с цел да се редуцира поетия катастрофичен риск. Такова решение например е да се емитират катастрофични облигации. Участието на застрахователите на капиталовите пазари обаче следва да се именува като алтернативно презастрахователно решение, защото то влияе на презастрахователния бизнес, като намалява неговия обхват. Поради тази причина то няма да бъде обхванато в настоящата разработка.

Най-точна представа за алтернативните застрахователни решения може да се получи чрез тяхната съпоставка с традиционното застраховане. Като цяло класическите фирмени застраховки са краткосрочни (обикновено едногодишни), докато алтернативните им аналози са приспособими към средносрочните и дългосрочните нужди на компаниите. От друга страна чрез застраховането могат да се управляват само определени рискове, които отговарят на изискванията за застраховаемост и са икономически изгодни за застрахователите. В общи линии застрахователите покриват чисти рискове. За разлика от тях, алтернативните решения дават възможност да се управляват и такива рискове, които остават извън периметъра на застрахователите или се покриват частично от тях. В случая алтернативните застрахователни решения предоставят възможността *да се преодолее непълнотата на застрахователния пазар*, която е характерен негов дефект.

Често пъти алтернативните решения се оказват по-изгодни от застраховането, вкл. по-адаптивни към наличния капитал на компаниите, с потенциал да го стабилизират. Освен това застраховането е свързано с по-големи транзакционни разходи. Компаниите губят не малко средства и време, докато открият най-подходящия застраховател. На този фон хеджирането е свързано с малки транзакционни разходи, поради високата ликвидност на срочните пазари. Не на последно място ценообразуването на застрахователните услуги е „неточно“, защото

² Самофинансирането на риска (self-insurance) предполага да се заделят резервни фондове с цел да се покрият вреди, причинени от застраховаеми, но незастраховани рискове. Подобни резерви се формират на базата на „спестените” средства от застрахователни премии.

³ Условният капитал (contingent capital) се свързва с предварителното уговаряне на кредитор и подписването на модалитетен договор. Съгласно този договор кредиторът се задължава да предостави средства на заем, ако възникне определено събитие. Така длъжникът няма да прехвърли своя риск към момента на сключването на договора и няма да плати цената за бъдещата (алеаторна) услуга. Освен това фирмата ще има сигурен кредитор, уговорен в период на спокойна среда.

зависи от вероятностни модели за бъдещото развитие на рисковете. При неблагоприятно отклонение на рисковете застрахователните компании могат да бъдат финансово затруднени да обслужват задълженията си. Това, от своя страна, може да доведе до правни разноски за застрахованите лица във връзка с предявени от тях съдебни иски срещу застрахователите.

2. Продуктова пролиферация на алтернативните решения в глобален план

Бизнесът разполага с арсенал от възможни форми за алтернативно управление на своите рискове. Те непрекъснато еволюират и все по-добре се адаптират към нуждите на компаниите. Ако в началото риск мениджърите са използвали основно самофинансирането и каптивите, то сега те имат избор от иновативни продукти с многопредметно и многогодишно покритие, с верижно действие и т.н. Новите продукти поставят акцент не толкова върху прехвърлянето на риска, колкото върху потенциала да се генерира спокойна среда за развитие, обезпечена с необходимите ресурси. Еволюционният критерий ни позволява да обособим две групи от алтернативни решения: 1) *средства за поемане на риска* и 2) *продукти за покриване на риска* (Godbole, 2004: 41). Самофинансирането, обединенията за задържане на риска, каптивните компании и държавните кризисни фондове попадат в първата група, докато продуктите на застрахователната секюритизация, застраховките с индивидуализирано покритие и действие, климатичните деривати, продуктите с ограничена отговорност, условния капитал и други са част от втората група.

От алтернативните средства за поемане на риска *самофинансирането е с най-голям дял* в световен мащаб (табл. 1). То е по-разпространено в САЩ, което като цяло е характерно за всички средства в групата. Изключение правят само каптивите. Много фирми предпочитат да редуцират застрахователните си плащания, като формират резерви за „черни дни“. Техниката е особено популярна за управление на рискове с малка честота и тежина на вредите. Обикновена по този начин се покрива продуктовата отговорност към клиентите, общата гражданска отговорност, отговорността на работодателя към своите служители и др. Самофинансирането предлага значително по-голяма гъвкавост и ефективност на разходите. Освен това води до завишени стандарти за контрол на загубите. Възпитава компаниите в социално отговорно поведение и ги превръща в добросъвестни стопани, намалявайки присъщия им морален риск. Превантивното заделяне на средства разширява обхвата на рисковата защита, защото на практика всичко би могло да бъде самофинансирано.

Таблица 1. Дял на алтернативните застрахователни решения в глобален аспект за 2001 г. и 2007 г. (Swiss Re, 2003: 13)

Вид	2001		2007	
	Стойност (в млрд. щ. д.)	Дял (в %)	Стойност (в млрд. щ. д.)	Дял (в %)
Традиционни застрахователни решения	370	81,0	288	69,9
Самофинансиране на риска и други алтернативни решения	49	10,7	66	16,0
Каптивни компании	38	8,3	58	14,1

Де факто чрез самофинансирането рискът не се прехвърля на външен застраховател, а се задържа и компенсира при необходимост със собствени средства. Така компаниите пестят пари от застрахователни премии, но *блокират развитието на застрахователния пазар*. В този контекст възниква въпроса, дали не е по-правилно самофинансирането да се възприема, като заплаха пред застрахователния бизнес. Забавяйки неговата дейност, то ограничава предлагането на разнообразни продукти със сигурни финансови решения. Ето защо много

държави са въвели регулации за самофинансиращите се фирми, в т.ч. статута на „лицензиран играч“. Той изисква предприятията да доказват определено ниво на финансова обезпеченост преди да самофинансират своите рискове. Друга регулация е свързана с разширяването на кръга от задължителни застраховки. Те правят застрахователите „монополисти“ на пазара и ги защитават от практиката на самофинансиране.

Обединенията за задържане на риска (RRG) са предназначени да управляват вредите на група предприятия, които имат сходен предмет на дейност и оперират при еднакви условия на пазара. От правна гледна точка обединенията за задържане на риска са договорен тип дружества с временен статут.⁴ Те функционират с една единствена цел да осигуряват защита срещу общи рискове на колективна основа. Всеки участник в тях запазва своята самостоятелност и правна организация, но се излъчва общ мениджмънт и контролни органи. Особеността е, че отговорността на членовете на RRG е само в рамките на общите интереси за постигане на стабилна среда за развитие. Обединенията за задържане на риска са продукт на американската практика и са слабо застъпени на други места по света.⁵ Те управляват преди всичко рисковете, съпътстващи отговорността на техните членове към трети лица. Спрямо дейността на RRG се прилагат конкретни държани регулации и това е така, защото те имат огромно значение за съвременния американски бизнес. Ако техните операции не се контролират, може да възникне обществено напрежение. Освен това поеманият от RRG риск трябва да бъде капитализиран от членовете на схемата. Това налага специални нормативни изисквания за размера на членския състав и неговата финансова обезпеченост.

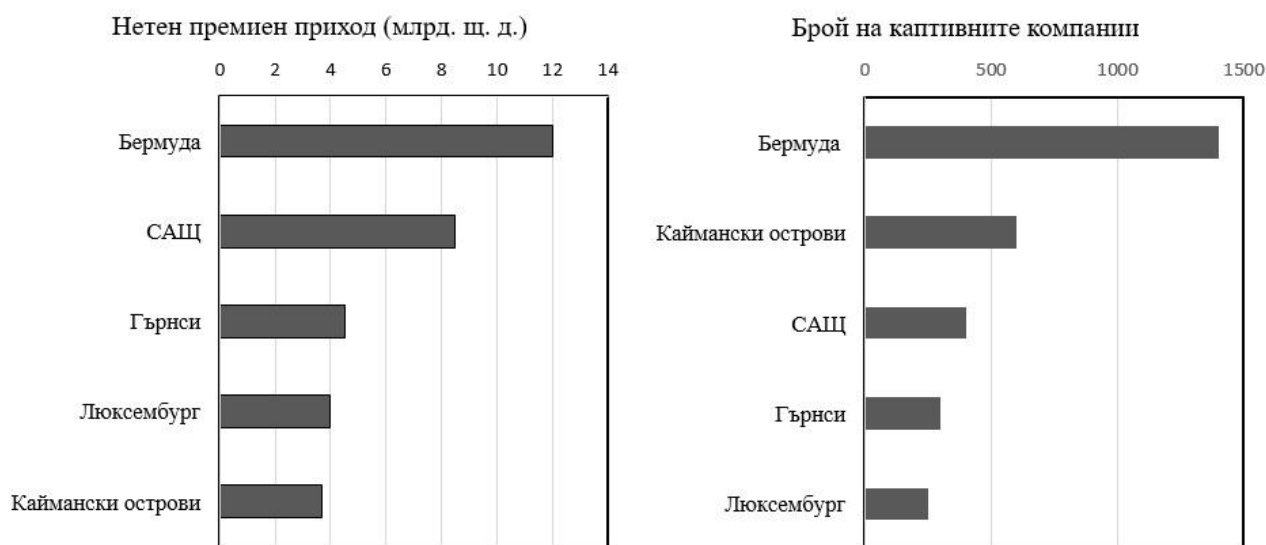
Каптивните компании не са ново решение за управление на риска. Тяхната история датира още от 50-те години на миналия век, но през последното десетилетие бележат завиден темп на развитие. Към настоящия момент в света оперират около 5000 каптивни компании, като техният пазарен дял е близо 1/5 от глобалния премиен приход на пазара за традиционно и алтернативно застраховане (виж табл. 1). Над 50% от тях са регистрирани в Бермуда, Кайманските острови, Вермонт, Гърнси и Люксембург. На фигура 2 са представени петте най-предпочитани дестинации за каптивно управление. Основната причина за тяхната привлекателност са либералните им регулации. Не бива да се пренебрегват и ниските им данъчни ставки за облагане на печалбите, които създават допълнителни стимули. Прави впечатление, че в класацията не участват страни-членски на ЕС. Това статукво обаче се очаква да се промени с въвеждането на новата система „Платежоспособност II“ (Директива 2009/138/ЕО на Европейския парламент и на Съвета). Тя предвижда облекчен режим за каптивните компании, в т.ч. опростено определяне на техническите резерви, облекчено капиталово изискване за платежоспособност и др.

По своята функционална същност каптивните компании са вид застрахователи, които са собственост на едно или няколко предприятия. Мотивът да се придобие (учреди) каптив е свързан с необходимостта от трансфер на риска и неговото управление от вътрешно звено. Основната разлика с традиционните застрахователи е, че каптивите се контролират пряко от предприятията-майки. Тъй като обикновено каптивните компании покриват рисковете само на своите собственици, те могат да се дефинират като *специализирани застрахователи с ограничен обхват*. Тази организация на застраховане е законово допустима в България, като

⁴ Най-близката правна форма, уредена по българското законодателство, на обединенията за задържане на риска са консорциумите. Търговският закон ги дефинира, като договорни обединения на търговци за осъществяване на определена дейност (чл. 275 от ТЗ).

⁵ За да се улесни риск мениджмънта на предприятията от реалния сектор, през 1981 г. в САЩ се приема Закона за задържане на риска към трети лица (Product Liability Risk Retention Act). През 1986 г. той е допълнен, като в неговия обхват са включени всички средства за управление на фирмената отговорност, с изключение на тази към работниците и служителите. Законът дава възможност на предприятията да управляват своята отговорност към трети лица чрез т.нар. обединения за задържане на риска и обединения за покупка на застраховки. Понастоящем в САЩ функционират над 200 обединения, които управляват около 2 млрд. щ. д., привлечени под формата на вноски от членуващите в тях компании.

Кодекса за застраховането урежда т.нар. „чисти каптиви“ (pure captive).⁶ Разбира се, каптивите могат да бъдат и от отворен тип, т.е. да поемат несвързани с предприятието-майка рискове срещу заплащане на премия. Така рисковото бреме може да се разпредели в по-голяма съвкупност. Независимо от този факт, „отворените“ каптиви са рядко явление, защото мениджмънта им трябва да се съобразява с прекалено рестриктивните нормативни изисквания относно застрахователната дейност. Ако все пак каптивните компании предлагат своите услуги на външни клиенти, те предпочитат да го правят въз основа на договор за наем (rent-a-captive).



Фигура 2. Основни локации за каптивните компании. (Swiss Re, 2003: 21)

Както останалите алтернативни поематели на риска, така и каптивните компании са възникнали и са се наложили на пазара в противовес на традиционните застрахователи. Благодарение на тях могат да бъдат покрити рискове с по-голяма честота на вредите, която опция е неприемлива за застрахователния бизнес. Каптивите напълно *елиминират моралния риск*, защото предприятието-майка увеличава своя самоконтрол. Тя е заинтересована да опазва имуществото си и да не вреди на трети лица, тъй като в противен случай ще изхарчи за обезщетения не друго, а собствените си пари. Известен е фактът, че застрахователите рядко прилагат системата „Бонус-Малус“ за всички свои продукти, респ. не успяват да разгърнат нейния потенциал поради неизвестния рисков профил на потребителите. Този проблем е напълно отстранен при каптивните компании, защото вноските на собствениците напълно отговарят на тяхната рискова експозиция. Това обяснява особения интерес на нискорисковите предприятия, страдащи от високите застрахователни премии, към каптивите. Освен това каптивите като вид застрахователи имат достъп до презастрахователния пазар, което създава устойчивост в перспектива. Не на последно място средствата на каптивната компания са и средства на неговия собственик и той може да ги използва винаги, когато цените на външното финансиране станат неизгодни.

Продуктите за покриване на риска са сравнително нова опция на пазара и също са отзвук на враждебните пазарни тенденции. Те условно се наричат „алтернативни“, като се

⁶ Българското законодателство урежда статута на каптивните компании сравнително късно. Едва с последните промени от 2016 г. се въвежда тяхната легална дефиниция. Тя допуска собственици на каптиви да бъдат не само предприятия от реалния сектор, но и финансови предприятия, в т.ч. застрахователни и презастрахователни дружества. Съвсем очаквано Кодексът за застраховането регламентира само акционерната собственост, като единствено възможна за каптивните компании (чл. 14 от КЗ).

има предвид, че се осъществяват с активното участие на застрахователите и сами по *себе си са застрахователни услуги*. Разликата е в особеностите и иновативен дизайн, който имат. При многопредметното покритие се предлага портфейл от застраховки, осигуряващи различна защита. Целта е клиентът да се възползва от положителните ефекти на диверсификацията, която води след себе си до по-ниска съвкупна цена. Ако той реши да сключва поотделно всяка застраховка ще трябва да плати с около 15-20% по-висока премия (Insurance Quotes 2017). Сходна е идеята на многогодишните застраховки, чрез които *рискът се изглажда във времето*. Лошите (вредоносни) години ще бъдат компенсирани от добрите периоди. Те са особено подходящи за състоянието на силен застрахователен пазар, макар че потенциалът им зависи от срока на договора. Цената на такива застраховки остава постоянна за целия период което облекчава финансовото планиране на клиентите.

Не по-малко атрактивни са верижните застраховки (multi-trigger product), защото намаляват отговорността на застрахователя, редуцират рисковото бреме на застрахованото лице и позволяват да се купи защита при сравнително ниски цени. Ключовата им черта е тяхното *покритие под условие*. Обикновено те обезщетяват вредите от дадено събитие, само ако се случи друго събитие, което не е корелирано с водещия риск. Второто събитие се подбира така, че да е независимо от поведението на застрахованото лице, за да се елиминира моралния риск, но същевременно да има пряк ефект върху неговото финансово състояние (напр. промяна в цените, увеличаване на лихвите, спад на борсов индекс и т.н.). За големите компании е поносимо да самофинансират щетите от двете събития, но не и ако се случат едновременно. Ето защо застрахователят компенсира водещия риск, като дава възможност на своя клиент да се концентрира върху преодоляването на второто събитие и така му печели време за по-бързо възстановяване.

Друг продукт за покриване на риска, макар и не толкова иновативен, е застраховката с ограничена отговорност (finite risk product). Най-характерното за тези продукти, което ги разграничава от традиционните застраховки, е, че те управляват риска чрез разпределението му във времето, а не в рамките на застрахователната съвкупност (Hatwing, Wilkinsn 2007: 944). Точно това е причината те да са многогодишни продукти, които разчитат на времевата диверсификация. Ограничената отговорност намира израз в договорения *общ лимит на дължимите обезщетения*, до който застрахователната компания е финансово ангажирана. Друга особеност е, че застрахователните премии се калкулират при завишени стойности на риска, но пък за сметка на това платците им се ползват с правото на възстановяване на неизползваната част от нея плюс определена инвестиционна доходност. Възстановяването на премиите плюс лихвата по тях правят тези продукти по-близки до банковите сделки отколкото до застрахователните услуги. Ето защо в много страни се спазва счетоводното правило „10-10“ за тяхното признаване като застраховки с ограничена отговорност. За да придобият този статут трябва да има поне 10% вероятност да се загубят 10% от платената премия (FAS 113).

3. Алтернативните застрахователни решения през погледа на бизнеса

Възприемането на алтернативните застрахователни решения в практиката на много предприятия е пряко следствие от техните доказани предимства. Те могат да подобрят ефективността на риск мениджмънта, да разширят периметъра от управлявани рискове и да осигурят достъп до капиталовите пазари за допълнителен ресурс. Така компаниите могат да използват наличния си капитал приоритетно за развитието на своя бизнес и да генерират по-висока възвращаемост. Експанзията на алтернативните застрахователни решения може да се обясни и с нарастващата рискова култура на мениджмънта, голямата значимост на срочните пазари за управление на съвременните компании и либералното им третиране от надзорните органи. Благодарение на алтернативните застрахователни решения може да се постигне по-

оптимално прехвърляне на фирмения риск от гледна точка на цената, в т.ч. да се търси най-изгодната комбинация между застраховане и задържане, респ. хеджиране. Капацитетът на срочните пазари да абсорбират различни по вид и сила рискове ги прави атрактивни за справяне с големи и уникални проблеми (Hartwing et al., 2007). В обобщен вид предимствата на алтернативните застрахователни решения могат да се представят по следния начин:

- 1) Позволяват по-ефективно използване на наличния капитал на компаниите;
- 2) Разширяват възможностите за управление на различни по вид рискове, което осигурява допълнителна стабилност на компаниите;
- 3) Стимулират активността на компаниите, като опосредстват пълното прехвърляне на фирмените рискове. Прекият резултат от това е увеличаване на ползите за собствениците на капитала;
- 4) Стабилизируют паричните потоци и изглаждат колебанията в рисковите експозиции;
- 5) Диверсифицират продуктите и средствата за управление на риска и гарантират поне частично финансиране на щетите;
- 6) Осигуряват защита срещу кредитния риск на компаниите;
- 7) С тяхна помощ могат да се заобиколят някои действащи регулации и така да се участва в сделки, които по правило не са разрешени от надзорните органи. Това се отнася най-вече за финансовите компании.

Често пъти мотивите на предприятията да не застраховат своя бизнес са свързани с *невъзможността да използват тази техника като форма за финансиране*. Докато новите трансфери на риска притежават това предимство. Де факто фирмите влагат „спестените“ застрахователни премии в инструменти под техен контрол (каптиви, резерви, обединения за задържане на риска и т.н.), т.е. те не се разделят със средствата си. При неблагоприятна конюнктура и скъп привлечен капитал те биха могли да се възползват от тях, реализирайки икономии от маржа в лихвите. Условният капитал, като алтернативна форма за покриване на риска, също дава конкурентни предимства за заемане на средства при изгодни условия. Той например е по-евтин от стендбай кредитите. Алтернативните застрахователни решения могат напълно да заместят застраховките, изисквани от банките за отпускане на кредити, и така да улеснят достъпа до източници на привлечен капитал. Разбира се, за да се реализира това, е необходим нов подход в банковата технология, разрешаващ използването на алтернативните средства и продукти като вид обезпечение.

Алтернативните застрахователни решения *не са лишени от недостатъци*. Някой от тях са сложни за реализиране и отнемат много време и ресурси. Те изискват професионално ориентирани и интердисциплинарно подготвени екипи от специалисти. Така например, за да се хеджира един климатичен риск, са необходими познания не само в областта на борсовата търговия, но ще е необходима и застрахователна култура, информация за моделите, по които се развива риска, правна компетентност и т.н. За съжаление някои от алтернативните трансфери *не са по силите на малкия и среден бизнес*. Те имат по-голямо приложение в практиката на големите мултинационални компании. Това сериозно стопира развитието на определени сегменти от пазара на алтернативни инструменти.

Последните проучвания потвърждават по-слабото разпространение на алтернативните застрахователни решения сред малките компании в Европа (JLT 2019). Големият бизнес е по-склонен да ги използва, тъй като има капацитета да задържа риска и при необходимост да го самофинансира. Малките и средни предприятия считат, че подобни средства и продукти са твърде скъпи за тях и не могат да си го позволят. Съществуващите нагласи са изненадващи, като се има предвид, че ценовата статистика е различна. Противоречието най-вече се дължи на липсата на надеждна информация и достъп до експертно мнение. До подобно заключение ни водят резултатите от анкетно проучване, проведено от Jardine Lloyd Thompson Group Ltd. през 2019 г. (виж фиг. 3).

Кои са основните препятствия пред алтернативните
застрахователни решения?



Фигура 3. Резултати от анкета сред мениджъри на европейски компании. (JLT, 2019)

Очевидно проблемът на европейските компании е слабата им информираност относно алтернативните застрахователни решения. И независимо, че експертите от отделите за управление на риска се опитват да ги разяснят, съществува нарушена комуникация по йерархия в предприятията. Топ мениджмънтът иска да знае повече за новите възможности, а същевременно не е настроен да слуша и разбира обясненията на своите подчинени. Обнадеждаващото е, че дори и малките фирми са готови да преосмислят алтернативните застрахователни решения, стига да има кой да им ги промотира правилно. Това е осезаема индикация за *потенциалното инкорпориране на алтернативните трансфери* в дейността на дребния бизнес. В процеса на тяхното промотиране трябва да бъдат въввлечени хора с опит и знания, в т.ч. представители на академичните среди и научноизследователските центрове. Освен това такива хора могат да подпомогнат опитите на предприятията да моделират риска, на който са изложени. В крайна сметка от това зависи правилния избор на алтернатива за редукция на риска.

Ситуацията е още по комплексна, като се има предвид, че на този етап малките и средни предприятия възприемат алтернативните застрахователни решения като *допълващ компонент на сигурността* и ги вземат винаги в комбинация с традиционните застраховки. Това е добра новина за застрахователния бизнес, който трябва да се възползва от пазарните нагласи и да не изпуска своя шанс да съжителства с алтернативните форми. Целта на подобна колаборация е да се разпределят отговорностите, като в полето на застрахователите да останат типичните за тях обезщетения на физически щети, а алтернативния пазар да поеме покриването на т.нар. бизнес рискове.

Заклучение: Българският прочит на новите възможности

Алтернативните застрахователни решения са неразвита и непопулярна все още практика за българските компании. Основната причина да съществува подобно разминаване с положителните нагласи на чуждестранните компании са силните връзки и обвързаност на българския бизнес с местните общозастрахователни дружества. Освен това трябва да се посочи сравнително ниската култура на българския мениджмънт относно възможностите за алтернативно управление на риска. Безспорно алтернативните застрахователни решения са подходящи за големите компании, но това не означава, че от тях не могат да се възползва малкия и среден бизнес. Така например самофинансирането и условия капитал са форми, които са лесни за осъществяване и не изискват голям финансов капацитет. Друг проблем е

липсата на законова рамка, която да легализира някои от алтернативните решения, и то най-вече тези, които трябва да се институционализират. С времето обаче този проблем ще загуби своята актуалност поради протичащите процеси на нормативна хармонизация. Подходящ пример са промените в българското законодателство, което от 2016 г. легализира каптивните компании и даде възможност за алтернативното управление на някои фирмени рискове.

Неразвитите и неликвидни организирани пазари в България също задържат статуквото в изходна позиция. В този контекст климатичните деривати липсват на българския пазар, макар да има доказателства, че те ще са полезни за селското стопанство (Махлебашиева, 2010). Но дори същите да бъдат въведени, при незадоволително търсене, тенденцията няма да се промени. Изглежда много по-вероятно да се върви към предлагането на иновативни продукти за покриване на риска от българските застрахователи, в т.ч. на многопредметни, многогодишни и верижни застраховки. Те са постижимо и законово допустимо решение. Нужна е воля, желание и експертиза, за да се реализират тези продуктови иновации. Не е за подценяване факта, че те са конкурентноспособни, а и не пораждаат конфликтни между страните по сделката. В пасивните нагласи на българските предприятия няма нищо лошо, но би било притеснително, ако те имат възможности да управляват своя риск по-ефективно, а не го правят.

References

1. Chan, D. (2019). *Alternative risk transfer taking insurance industry by storm*. //The business times, Bunking and Finance, 8 Jul 2019.
2. Frenz, T. (2012). *The art of developing alternative risk transfer solutions under the ambit of the Shari'a*. Second ISRA Colloquium, Malaysia.
3. Godbole, D. (2004). *Alternative risk transfer*. //Bimaquest, vol. IV, №11, pp. 37-45.
4. Hartwing, R. and C. Wilkinson (2007). *An overview of the alternative risk transfer market*. –In: Cummins, J. and B. Venard (eds.). *Handbook of International Insurance: between global dynamics and local contingencies*, Springer Science, NY, pp. 925-953.
5. Insurance Quotes. (2017). *Study: Bundling your insurance policies offers some surprising savings*. [Online] Available from: <https://www.insurancequotes.com> [Accessed 4/10/2017].
6. JLT. (2019). *Alternative risk transfer solutions present new opportunities*. [Online] Available from: <https://www.jlt.com/insights> [Accessed 14/06/2019].
7. Laster, D. and M. Raturi (2001). *Capital market innovation in the insurance industry*. //Sigma, №3, Swiss Re, Zurich.
8. Perpetua, Eh. (2018). *Alternative risk transfer and its implication on business operations in Nigeria*. //Crawford Journal of business and social sciences, vil. XIII, №1, pp. 113-122.
9. Swiss Re (2003). *The picture of alternative risk transfers*. //Sigma, №1, Zurich.
10. Sibindu, A. (2015) *The art of alternative risk transfer methods of insurance: Risk governance & control*. //Financial Markets & Institutions, 5(4).
11. Wang S. et al. (2010). *U.S. property-casualty: underwriting cycle modeling and risk benchmarks*. //Joint research paper of Guy Carpenter and Comp., LLC, NY.
12. Махлебашиева, М. (2010). *За необходимостта от хеджиране на климатичните рискове в условията на икономическа нестабилност*. – В: Сборник доклади от юбилейна конференция, ИУ-Варна, Том 2, с. 305-317.